



¿Necesita conocer una herramienta que le ayude a fortalecer su unidad productiva?

Acérquese a nuestra oficina de Desarrollo Empresarial y conozca nuestro Portafolio de Servicios.

En nuestras Redes Sociales le mantendremos informado sobre eventos, capacitaciones y beneficios.



@ccvalledupar



@ccvalledupar



Cámara de Comercio de Valledupar

Afiliados CCCV.

Creemos juntos

Cámara de Comercio de Valledupar

Año 2016

Edición 5

Boletín Informativo

Valledupar - Cesar

Mensual - Noviembre

Circulación gratuita

1.000 ejemplares

Ser Afiliado

*una manera de
Crecer Juntos*

Entérese 

1

Beneficios empresariales

2

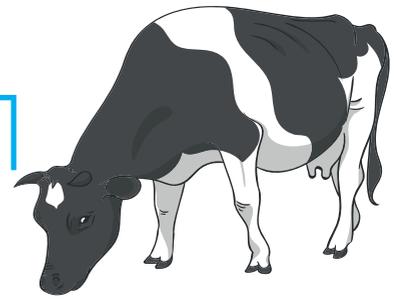
Tecnología

3

Productividad



¿Qué es el **Cluster lácteo** y como puedo beneficiarme?



A. afiliados CCV
Creemos juntos

Junta Directiva 2014 - 2018

Leodavis Rojas Quintero
Presidente

Gustavo Gnecco Oñate
Primer Vicepresidente

Himel Rivero Zuleta
Segundo Vicepresidente

Representantes por el Comercio

Principales:

Leodavis Rojas Quintero

Jose Saúl Díaz

Himel Rivero Zuleta

Eleuteria Hernandez Jaimes

Suplentes:

Maria Helena Holguín Pulgarín

Aliris Arteaga Yoza

Eugenio Castañeda Cuello

Representantes por el Gobierno Nacional

Principales:

Gustavo Gnecco Oñate

Fabio Méndez Vanegas

Suplentes:

Hector Onofre Santana Durán

Emin Alfonso Durán Gelvis

José Luis Urón Márquez

Presidente Ejecutivo

Edgar Rincón Castilla

Vicepresidente Ejecutivo

Adriana Navarro

Promotora de Afiliados

Edición N° 5

Diseño

Jean Carlos De La Cruz Rodriguez

Diagramación

Dennys Beatriz Ochoa De La Cruz

Redacción

Julio Rafael Barranco Godoy

Andrea Carolina Herrera

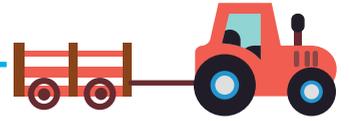
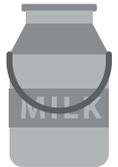
Corrección de estilo

Stella Durán Escalona

Contacto

cvalledupar@edatel.net.co

La Cámara de Comercio de Valledupar ha venido liderando el programa de Rutas Competitivas en el Departamento del Cesar, una iniciativa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a través de Bancoldex e Innpulsa Colombia dentro del cual se busca fortalecer la competitividad de las regiones bajo la metodología de clusters, un término que hace referencia a la concentración geográfica de empresas de toda la cadena de valor de una industria.

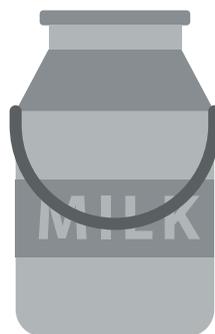


En el caso del Departamento del Cesar, el Sector Lácteo fue uno de los elegidos para incluir dentro del programa gracias a sus ventajas comparativas, aporte a la economía regional, generador de empleo, entre otros factores.

Es así como en el 2014 nace la Iniciativa Lácteos competitivos, a través de este proceso se realizó un análisis estratégico del cluster, acompañado de un plan de acción orientado a mejorar la competitividad de las empresas de la región.

Con este programa queremos potencializar el sector de tal manera que las empresas de la región desarrollen productos funcionales y diferenciados que le permitan tener un crecimiento rápido y sostenido.

¿Cómo me puedo beneficiar?



Si usted es propietario de una empresa relacionada con el sector lácteo puede solicitar acompañamiento para el fortalecimiento empresarial de su empresa, beneficiarse de proyectos, solicitar capacitaciones ajustadas a sus necesidades, además de identificar oportunidades en el mercado a través del Observatorio económico de la Cámara de Comercio de Valledupar.

¿Cómo puede contactarnos?

Usted puede registrarse a través de la página web de la cámara de comercio, de igual manera puede escribirnos al correo electrónico rutascompetitivas@ccvalledupar.org.co, o enviarnos un mensaje a través de twitter a la cuenta @clusterlacteo. Próximamente estará a disposición el sitio web www.clusterlacteodelcesar.com para tener información sobre el sector, noticias y eventos.

Mejora la productividad

de tu negocio

con estas **5** aplicaciones



“ **Actualmente** son muchas las aplicaciones que usamos para desarrollar diversas actividades, y es común encontrar herramientas digitales que faciliten las funciones de las empresas, para fortalecer su crecimiento y eficiencia. ”

El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, publicó 5 aplicaciones que pueden ser útiles para mejorar la productividad en su negocio, promovidas desde su estrategia Apps.co con el objetivo de brindar soluciones tecnológicas eficientes.

al ser estas aplicaciones de bajo costo, y les ayuda a fortalecer la información suministrada por sus clientes y empleados, en una nube.

El uso de estas plataformas digitales busca que los negocios reduzcan considerablemente sus procesos para obtener mayor eficiencia y productividad,

Estas son las **5** soluciones de bolsillos que pueden usar los **microempresarios**:

- ✓ **Likeparrot:** Esta herramienta digital habilita un canal de comunicación entre los clientes y los miembros de la empresa, con un sistema de chat y envío de archivos. Esta app funciona como un botón de chats en la página web de la empresa, donde los clientes pueden tener contacto en línea con el personal de servicio al cliente y así solucionar sus inconvenientes.
- ✓ **Caudata:** Es un sistema de gestión de nómina, útil para que las empresas reduzcan hasta en un 80% el tiempo requerido para gestionar su talento humano.
- ✓ **Kaumer Dealer:** Es un software de punto de venta y administración de negocios en una nube, que ayuda a los comerciantes a organizar sus negocios rápida y fácilmente, creada por emprendedores Vallenatos.
- ✓ **Integra:** Es una plataforma para el control total empresarial. Esta app cuenta con recordatorios para la entrega de informes y pago de impuestos, control de inventarios, gestión de clientes y manejo eficiente de la cartera.
- ✓ **Vendty:** Es un sistema por suscripción on-line que administra Puntos de Ventas desde Internet. Está diseñado y dirigido a micro y pequeñas empresas



Esta herramienta digital ofrece a los clientes nuevos, 30 días de prueba gratuita con aplicaciones contables, y atención al cliente permanente.

Por: Andrea C. Herrera
Comunicador Social

Potencie sus ventas a través del posicionamiento de su **marca empresarial**



Mientras los líderes establecen la visión, las marcas reflejan la personalidad de la empresa dentro del mundo competitivo.

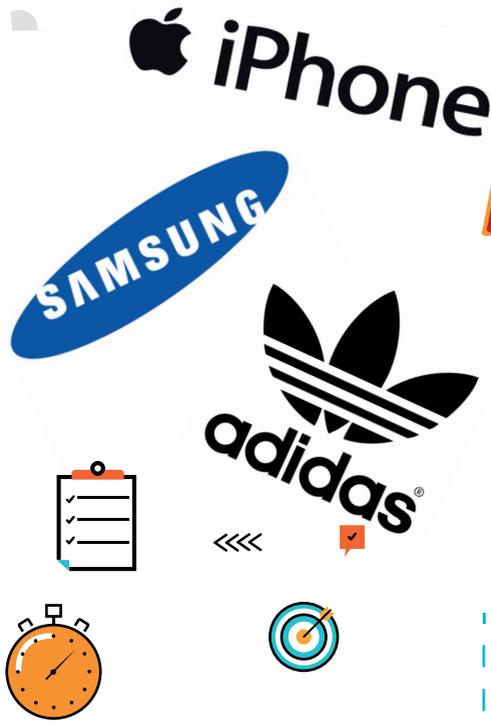
La marca es el máximo valor de su empresa. Alguna vez se ha preguntado, señor empresario,

¿A qué se debe el exitoso reconocimiento de los productos ofertados por compañías como Coca Cola?

Nada más el hecho de recordar su logotipo impregnado en la botella, similar al cuerpo de una dama, genera una serie de sensaciones gustativas, asociadas a la experiencia vivida.

Un acto sublime. Una necesidad satisfecha, gracias a la calidad del producto y al efectivo posicionamiento de la marca, lo cual facilita su compra. Pero, ¿Cómo se crea ese posicionamiento?, ¿Cómo se sabe cuándo es necesario reposicionar una marca?, o mejor aún, ¿Cómo conserva su posicionamiento una organización?

La mejor manera de darle respuestas a estas preguntas es seguir estos principios:



Cinco principios básicos para **posicionar su negocio o empresa**

1. El posicionamiento de una marca debe actualizarse cada cinco años, o con la frecuencia que sea necesaria, para actualizar la estrategia general de crecimiento de la empresa.
2. El posicionamiento debe marcar la pauta para todas las estrategias de administración de la marca como activo de la empresa y también, sus flujos de ingresos y ganancias.
3. La dirección general tiene que encabezar la iniciativa, cuando se trata de implementar el posicionamiento de una marca.
4. A través de los colaboradores o empleados y no de agencias de publicidad, es que se hace realidad el posicionamiento de la marca.
5. Un fuerte posicionamiento de marca responde a las necesidades del cliente y se ajusta a las percepciones que éste tiene de la marca.

Por: Dennyss Ochoa De La Cruz
Comunicador Social

Recuerde que sin la combinación de análisis y creatividad, el posicionamiento solo reflejará las necesidades funcionales o se quedará en una idea que no contempla las preferencias de sus clientes potenciales o ya fidelizados.

Pasos para la creación de un **posicionamiento potente**

1. **Defina el mercado y el público objetivo:** Identificar los gustos del consumidor, frecuencia con la que realiza compras, intereses, entre otros datos, que le genere total conocimiento del mismo.
2. Analice la situación actual de su empresa e identifique las posibles oportunidades en el mercado.

3. **Modele las posibles áreas de posicionamiento:** Credibilidad, diferenciación, desafíos y ventajas relevantes.
4. **Perfeccione el posicionamiento final:** Identificar qué áreas resultan más atractivas para el público objetivo.

Gran apuesta productiva

Devolviendo todo lo recibido por parte de la comunidad.

Con artesanías y bisutería, este afiliado CCV hace de su trabajo un ejemplo de solidaridad y emprendimiento

Con más de **10 años** de existencia, y de ser afiliado y miembro de la Cámara de Comercio de Valledupar, Roberto Del Río y Rosa Urrego, aportan su grano de arena para el desarrollo sostenible y perdurable en el tiempo de nuestra región.

Roberto Del Río es un artesano que ha viajado y participado en diferentes ferias dentro y fuera del país, y aspira, con su trabajo, que la ciudad sea reconocida como un centro de desarrollo artesanal y apuesta económica relacionada con este sector, hasta lograr un flujo permanente de exportación con las artesanías de este Departamento del Cesar.

Con el apoyo de la Cámara de Comercio y el punto de asesorías de ProColombia, hemos ido realizando diferentes trámites, para empezar a exportar todas nuestras creaciones.

La Cámara de Comercio ofrece un apoyo constante a sus los afiliados, buscando que cada uno crezca y desarrolle su economía, para hacerle un aporte positivo al Cesar y de esta manera, también aportar al tejido social que hemos estado construyendo.



Con la membresía de Afiliado a la CCV, nuestros comerciantes pueden disfrutar de apoyos y conexiones nacionales e internacionales para el mejoramiento de su apuesta productiva, un ejemplo de ello es la empresa familiar R y R. la cual, con diferentes servicios y capacitaciones, ha hecho de sus artesanías una gran apuesta productiva.

Nosotros los comerciantes no nos damos cuenta de todos los beneficios que podemos recibir de la Cámara de Comercio de Valledupar, a nosotros como empresa nos ha brindado conexiones, asesorías, capacitaciones y un sin número de beneficios, a los cuales, cada uno de los empresarios de la región tiene acceso. **Roberto Del Río**

Nos hemos dedicado y especializado en bisutería, y contamos con el apoyo de los reclusos del CRM y de personas que nos ayudan en nuestro taller, las cuales le ponen corazón a su labor, haciendo de nuestras creaciones, un producto reconocido en la ciudad. **Roberto Del Río**

“Son diferentes las tendencias del mercado, las anomalías en las economías, la manera de exportar y de impulsar su empresa. Como entidad, estamos comprometidos con nuestros empresarios y comerciantes para que tengan el mejor apoyo y servicio, y lograr hacer de esta región un gran diamante de la economía de Colombia.”

“Para empezar a hacer empresa hay que poner la cara hacia el comercio, tener un matrícula mercantil, empezar con la legalidad, y hacer todo lo posible por ser afiliado, trazarse una meta viable en su negocio y también tener un valor social y comunitario con la región” **Roberto Del Río.**

Por: Julio Barranco Godoy.
Comunicador Social y Periodista.



Créditos Virtuales

una forma de obtener capital de trabajo para

Mi Pymes.



En la vida mercantil unas de las principales situaciones que bloquean a los pequeños empresarios y micro empresarios es la solvencia de capital para "KTO" capital de trabajo, muchas veces la necesidad de cuantías menores, montos de los 100.000 a 600.000 pesos para poder mover sus negocios.

crea la necesidad de recurrir a préstamos que termina consumiendo el negocio y la idea inicial de inyectarle capital, se vuelve en una cuchilla para su propia garganta

Como una forma para generar un endeudamiento sano y legal le hablo de una tendencia mundial. El auge de la prestación de servicios financieros (créditos e inversiones) por medio de plataformas virtuales ('fintech'), el 'crowdfunding' y el 'crowdlending' estas son esquemas de financiación basados en plataformas tecnológicas "que permiten acercar a

inversionistas dispuestos a arriesgar sus recursos y a promotores con proyectos que requieren financiación y que reconocen a los inversionistas una rentabilidad, ya sea como resultado de las utilidades derivadas del proyecto o del pago de intereses por el costo de capital", señala el superfinanciero.

Se estima que en Colombia hay no menos de 60 empresas que han incursionado en el negocio del crédito y las inversiones por medio de esas plataformas virtuales.



Bajo nombres tan particulares como Pagomia, Epaycol, Inter pagos, Lenibrother, Rapticredit, lineru y Refinancia, entre otros, la oferta de esos servicios financieros virtuales viene en aumento en el país, pues a estos se les suman aquellos que los ofrecen desde el exterior.

Todas las anteriores modalidades generan capital de forma legal y están remplazando el esquema de gota a gota y agiotista, que termina consumiendo la capacidad de solvencia de sus negocios.

“ La estructuración de la deuda de forma eficiente es una palanca para el progreso de su negocio, no se endeude si realmente no evaluado su proyecto de crecimiento, porque de lo contrario no generara valor, sino que comenzará a perder el que tenía. ”

Juan Miguel Herrera Medina
Ing Financiero
CCV Asistente De Investigación

Nuevos Convenios



DILUNIO
Su Historia, Nuestra Historia



Rio
Clínica Dental Odontológica

PALACIO DEL CUERO
Calidad y distribución para lucir bien

5%

Cl 9A 17 - 62
Valledupar, Cesar

20%

Cl 6d# 19e-85
Valledupar, Cesar

15%

Cra. 8 #16a-60 local 1
Valledupar, Cesar

20%

Cra. 12 #14- 25
Valledupar, Cesar

15%

Cra. 7 #16- 44
Valledupar, Cesar

Tips

para desarrollar *escucha activa*



1. Preste total atención a las palabras que expresa su interlocutor.
2. Hable lo necesario.
3. No interrumpa. La sabiduría de la paciencia es importante.
4. Respete los silencios, los cuales son estupendos para analizar la conversación.
5. Preste especial atención al lenguaje no verbal de su interlocutor.
6. Controle sus impulsos ante un tema que discrepe.
7. Use un tono de voz conciliador.
8. No critique los pensamientos o actitudes que adoptan las personas cuando éstas estén ausentes del espacio en el que se estableció la comunicación.



7

Desarrolla tu creatividad

Creemos juntos

B	A	M	B	V	B	E	N	E	F	I	C	I	O	S	Z	P	P	S	P
V	C	E	G	N	P	X	N	E	C	E	S	I	D	L	Y	K	C	U	R
A	B	R	A	M	N	E	C	E	S	I	D	A	D	V	P	N	U	P	O
L	I	C	R	Y	K	I	B	R	E	C	U	R	S	O	S	O	D	E	D
O	N	A	A	W	J	P	G	A	R	A	N	T	P	O	A	V	E	R	U
R	V	D	G	A	R	A	N	T	I	A	S	B	I	E	N	O	S	A	C
E	E	I	N	S	F	G	V	U	D	X	M	B	M	H	V	D	A	V	C
S	R	E	T	U	Y	H	A	S	B	A	M	B	S	N	P	E	R	I	I
N	S	M	I	Q	P	W	L	L	C	A	X	B	M	V	Y	C	R	T	O
J	I	E	A	C	M	R	O	R	C	B	I	E	N	E	S	I	O	S	N
H	O	R	S	F	N	I	E	R	S	E	C	T	O	P	R	F	L	U	C
L	N	C	Q	D	L	T	E	A	C	T	I	V	N	K	E	I	L	P	N
P	P	A	J	L	N	T	H	A	C	T	I	V	O	S	M	T	O	E	J
R	A	D	E	I	N	Ñ	H	I	P	Q	M	V	M	L	N	A	X	R	K
U	S	O	L	I	P	P	V	B	K	L	H	I	P	Z	F	R	M	A	G
K	G	O	C	U	Y	S	E	C	T	O	R	E	S	M	P	I	N	V	D
I	P	T	C	O	N	T	R	A	T	O	S	T	P	O	L	O	X	S	A



1. Mercado
2. Activos
3. Intercambio
4. Sectores
5. Recursos
6. Garantías
7. Desarrollo
8. Contratos
9. Bienes
10. Necesidad
11. Inversión
12. Deficitario
13. Superávit
14. Beneficios
15. Valores
16. Producción

Escriba aquí tres *ideas* para adoptar una **Mentalidad Positiva**

- 1)
- 2)
- 3)





El Centro de Información Empresarial: una gran herramienta para el desarrollo económico *de los afiliados*

En pro del fortalecimiento empresarial, contamos con una herramienta diseñada

para que el empresario, interactúe con los diferentes convenios, para promover la exportación de productos, desarrollar nuevas forma de inversión y la toma de decisiones a través de estadísticas.

Ser afiliado a la CCV, es una manera de crecer juntos y con nuestro apoyo, buscamos que los empresarios del Cesar. Cuenten la información y asesorías para tales, que les ofrece el Centro de Información Empresarial, para desarrollar proyectos y estrategias que beneficien su vida mercantil.

El Centro de Información Empresarial es una dependencia de la Cámara de Comercio de Valledupar,

que cumple diferentes funciones en beneficio de nuestros afiliados. Es un punto estratégico para que el empresario obtenga información, genere estudios de mercado, investigaciones para nuevos productos, bases de datos de sus competidores en el mercado y asesoría para desarrollar sus productos.

Este **CIE** cuenta con tres convenios establecidos:

- 1. Punto de Bolsa de Valores de Colombia BCV**, en donde se brinda asesoría especializada para la compra y venta de acciones en el mercado y se orienta al afiliado en lo que debe hacer con su apuesta productiva. Así mismo, se encarga de todo lo relativo al mercado bursátil. Este punto también desarrolla actividades en los colegios de la ciudad y en los de su jurisdicción, donde se ha logrado que más de 1.200 estudiantes conozca sobre este tema, generando impactos positivos en que estos jóvenes.
- 2. Centro de Información DANE**, Mediante el cual se puede acceder a un banco de datos donde contamos con más de 87 investigaciones estadísticas, se le ofrece al empresario una fuente de información confiable y veraz para el desarrollo de proyectos y para tomar la mejor decisión, en sus estudios de mercado.
- 3. Centro de Información PROCOLOMBIA**, esta dependencia tiene como función mostrarles a nuestros afiliados las oportunidades comerciales internacionales, a las que pueden acceder y prestamos asesorías precisa, con personal especializado, para el desarrollo de su exportación o plan de desarrollo turístico dentro y fuera del país.

La Cámara de Comercio de Valledupar cada día se esmera por brindarle, los mejores servicios a nuestros afiliados y con estos convenios aspiramos además, que el desarrollo productivo de su apuestaeconómica sea excelente, le ayudamos a incursionarmercados internacionales por lo cual usted cuenta.

con toda la información y asesorías, con miras a su crecimiento empresarial, afíliese para que

crezcamos juntos

Por: Julio Barranco Godoy.
Comunicador Social y Periodista.

Reconocimiento

AL MÉRITO **EMPRESARIAL**

Julio Villazón Baquero

Sexta versión

2016

Estimado Empresario

la Cámara de Comercio de Valledupar le invita a nuestra

• Gran gala •

17 de Diciembre

Lugar: Auditorio Consuelo Araujonoguera

Hora: 7:00 P.M.

